

# MARKETING & VENTE EN BTOB

Spécialistes de la **relation clients** autour des métiers du marketing, de la vente et de la communication capables d'intégrer un **système de ventes complexes et internationales** dans des entreprises de produits ou services ayant des activités de **commerce interentreprises**.

## SAVOIRS-FAIRE

### Support et force de proposition à l'entreprise

- Opportunité de pénétration sur de nouveaux marchés
- Analyse des besoins sur des marchés et technologies complexes
- Support à la force de vente
- Développement d'un nouveau portefeuille de clients
- Suivi d'affaires - amélioration de la gestion des flux d'information
- Réalisation d'un site Internet
- Organisation de journées techniques de présentation, organisation de salon professionnel
- Création de supports promotionnels (fiche technique produit - plaquette - courriers)
- Participation à des forums - Préparation d'un salon professionnel
- Suivi ou conception de nouveaux projets

### Résolution de problématique d'entreprise, mise en oeuvre de la solution proposée

- Mise en place ou développement d'une stratégie commerciale, marketing...
- Prospection et suivi commercial - Elaboration de l'offre - Acte de vente
- Elaboration d'un plan de lancement d'un nouveau produit
- Réalisation d'argumentaire de vente
- Création de fichiers clients
- Conception et réalisation de mailing, support de la force de vente
- Création et mise en place de tableaux de bord de vente
- Analyse des ventes (produit / client / secteur), amélioration des procédures
- Lancement d'un produit à l'International, étude de marché, plan marketing...

## PERSPECTIVES EMPLOIS

- Chargés d'affaires
- Chef de secteur
- Chargé de clientèle
- Ingénieurs d'affaires
- Responsable grands comptes
- Trade Marketeur
- Chargé développement des marchés internationaux
- Chef de projet, chef produit, chef des ventes, chef d'agence
- Responsable marketing et vente
- Business manager

Diplôme délivré par

# FORMATION MASTERS ET PASSERELLE Bac+3 à Bac+5

Total  
des heures  
**1 190 h**

MASTER  
**1**

## 1ère année - 630 h

Modèles et dynamique des organisations	31h
Stratégie digitale des organisations	15h
Management stratégique	23h
Gestion de projet et pilotage de la performance	31h
Outils numériques d'aide à la décision	16h
Méthodes qualitatives et quantitatives de l'enquête	46h
Marketing industriel	46h
Préparation à la recherche en MV	12h
Entrepreneuriat et innovations	46h
Anglais des affaires	40h
Conduite du changement	31h
Éthique et responsabilité managériale	23h
Philosophie de la connaissance (numérique / Mooc)	15h
Séminaire international	18h
Innovation et marketing international	46h
Marketing relationnel	23h
Techniques de vente	23h
Communication marketing	23h
Conception et rédaction de contenu multi-media	23h
Etudes de cas / Recherches / Infos générales	

MASTER  
**2**

## 2ème année - 560h

Propriété industrielle	23h
Systèmes d'information	23h
Conduite de réunions et logiques d'acteurs	23h
Conception et lancement d'une offre B to B	23h
Gestion de la marque	23h
Certification et démarche qualité	23h
Choix d'investissement	23h
Plan marketing et plan d'actions commerciales	23h
Vente et négociation de solutions d'affaires	23h
Management de l'identité de l'entreprise	23h
Gestion de projet	23h
Droit des contrats internationaux	23h
Séminaire international	18h
Problématique et méthodologie du mémoire	20h
Environnement marché et veille internationale	23h
Fidélisation et gestion des grands comptes	23h
Retour de mission d'alternance	8h
Etudes de cas / Recherches / Infos générales	

**PASSERELLE  
LICENCE  
GESTION**


## Double compétence

Marketing	92h
Micro-économie	46h
Fondamentaux Audit et finances	46h
Anglais	32h

Total  
des heures  
**504 h/an**

Bases de données et systèmes d'information	62h
Fondamentaux GHR	46h
Economie industrielle	46h
Droit social	46h

**Stage obligatoire de 8 semaines**

 Plus d'infos sur cette formation sur notre site internet // [bourgenbresse.univ-lyon3.fr](http://bourgenbresse.univ-lyon3.fr)

### Vos contacts au Campus :

**Pédagogie:** Jean-Pierre Micaelli  
jean-pierre.micaelli@univ-lyon3.fr

**Entreprise:** Jonathan Gindre  
jonathan.gindre@univ-lyon3.fr

**Scolarité:** Fabienne Benonnier  
fabienne.benonnier@univ-lyon3.fr

